MULHOUSE 130 emplois sauvés, le site pérennisé

L'État d'accord pour monter au capital de Manurhin

Après de longues négociations à Bercy, l'État a donné son aval pour recapitaliser Manurhin, sans quoi l'entreprise disparaissait.

Rien n'est officiel pour l'instant, mais on sait que le tour de table est bouclé et que les nouveaux partenaires publics sont d'accord. Le ministère de la Défense a déjà donné son feu vert et il ne manquait plus hier soir que la signature du ministère de l'Économie.
L'accord qui sera formellement conclu mercredi prochain à Mulhouse au cours de l'assemblée générale de Manurhin prévoit un apport de fonds propres de 7,5 millions d'euros. Il se fera à parité entre d'une part les investisseurs privés européens, dont le management pour un million d'euros et surtout l'industriel slovaque Delta Defence (environ 2,5 millions) qui contrôlera au final un peu plus du tiers du capital, et d'autre part les investisseurs du pôle d'État, à savoir Sofired Défense et Nexter -anciennement Giat Industries-, ainsi que la Sodiv (Région Alsace) pour 500 000 euros.
Réclamé depuis des mois par le PDG Rémy Thannberger (DNA du 28.10), ce partenariat public-privé redonne de la visibilité à cette PME de 130 salariés. Et lui permettra de retrouver sa rentabilité dès 2012.
Depuis l'an dernier, l'usine avait dû réduire sa production faute de moyens pour payer ses fournisseurs : son chiffre d'affaires était passé de 25 millions d'euros par an à une vingtaine seulement en 2010, avec de surcroît une perte cette même année de 2,5 millions d'euros.
Une situation d'autant plus alambiquée, voire ubuesque, que le carnet de commandes débordait : il frise encore à ce jour les 130 millions d'euros, de quoi assurer trois années de croissance rentable.
De plus, l'augmentation de capital permettra, indique Rémy Thannberger, « de libérer les quelque 4 millions d'euros de trésorerie nantie par les banques, de renouveler les lignes de garantie et de mettre en place de nouvelles lignes de crédit ».
D'ailleurs, il ne cache pas que la perspective d'un accord avec l'État avait singulièrement amélioré ces dernières semaines le climat des négociations avec les banquiers.

Le siège et l'unité de production resteront en Alsace

Certes, Manurhin ne sera plus jamais ce fleuron de l'industrie mulhousienne qui fabriquait jadis les légendaires revolvers MR 73 ou des missiles antichars. N'empêche, elle restera dans le paysage alsacien une entreprise atypique : ses ventes de machines-outils destinées à fabriquer des cartouches nécessitent, comme pour tous les équipements d'armement, des autorisations du ministère de la Défense.
D'où la vigilance extrême dont ont fait preuve les pouvoirs publics vis-à-vis du Slovaque Delta Defence avant de s'engager. En tout cas, une chose est désormais assurée : le siège et l'unité de production resteront en Alsace.

CHRISTIAN LIENHARDT

Le site de production de Manurhin qui emploie quelque 130 personnes restera à Mulhouse. PHOTO ARCHIVES DNA

ILLKIRCH Coup de chapeau aux champions alsaciens de l'international

De l'audace, du talent et de la persévérance

Du fleuron industriel qu'est Soprema au petit poucet des écotechnologies Walusa, sept Alsaciens ont décroché hier soir à Illkirch, à l'Illiade, un Trophée Export 2011.

Plus que jamais, en cette période de crise aiguë et durable, l'économie alsacienne a besoin d'innovateurs et d'exportateurs, de cadres et de chefs d'entreprises qui mouillent leur chemise à l'international et sillonnent le monde pour ramener des contrats, des charges de travail indispensables à la survie et au développement de leurs usines ou ateliers. Et c'est précisément pour mettre en lumière ces femmes et ces hommes, souvent peu connus, que la Chambre de commerce et d'industrie Région Alsace organise chaque année un rendez-vous festif.
Près de 500 décideurs alsaciens ont ainsi participé hier soir à cette 15e édition de la remise des trophées régionaux, et ce autour d'une vingtaine de partenaires, dont notamment les DNA. Le président de la CCI Alsace, Jean-Louis Hoerlé, a évoqué à cette occasion le partenariat désormais bien établi avec le conseil régional pour constituer une véritable « Équipe d'Alsace » de soutien à l'export, à laquelle sont étroitement associés la banque publique Oséo, l'assureur export Coface, Ubifrance, les services de l'État et les conseillers du commerce extérieur.

Jean-Louis Hoerlé, président de la CCI d'Alsace, apprécie le partenariat établi avec le conseil régional. PHOTO DNA – LAURENT RÉA

Nouvelle génération

À cet égard, il faut rappeler que le conseil régional finance à hauteur de 50 % les opérations collectives initiées par la CCI Alsace Export dans le cadre du programme régional. Ainsi le coût moyen d'une mission de prospection à l'étranger d'une entreprise, normalement de 3 500 euros, est-il réduit de moitié. Un effort de la collectivité qui permettra, a souligné le président Hoerlé, d'accompagner chaque année 200 PME sur les marchés extérieurs, parfois lointains, et de mettre le pied à l'étrier pour une centaine de nouveaux exportateurs.
La simplification des structures de soutien à l'exportation, il est vrai, facilitera cet objectif, la CCI devenant de fait le «guichet unique» pour épauler les entreprises. Avec tout une palette de services allant de l'information sur tel ou tel marché à la prospection commerciale, en passant par l'organisation de pavillons Alsace sur des salons à l'étranger, la rencontre d'acheteurs, les conseils en matière de réglementations et la formation. Un dispositif qui contribue à maintenir l'Alsace dans le peloton de tête des régions d'Europe les plus ouvertes à l'international.
Et c'est aussi pour entretenir cette dynamique que les trophées récompensent chaque année des PME au parcours exemplaire. Si le jury a tenu, par exemple, à encourager un dirigeant comme Orlando Coccorullo, à la tête de l'entreprise familiale de plâtrerie de 50 personnes qu'avait jadis créée sa maman à Sainte-Croix-en-Plaine, c'est pour inciter d'autres artisans à franchir le pas de l'export. Non seulement, Coccorullo aura raflé un très gros chantier au Tchad (lire ci-dessous), mais il vient aussi de décrocher à Alger le marché de la tour BNP Paribas. ■

CHRISTIAN LIENHARDT

Sept lauréats des Trophées Export 2011

- **Grand Export** : Costral, Riquewihr. Grâce à ses innovations, cette PME est devenue l'un des leaders mondiaux de l'embouteillage.
- **Investissements à l'étranger** : Soprema. La major de l'étanchéité dispose de 15 usines dans le monde.
- **Nouveaux exportateurs** : Walusa, Bruebach. Ce petit poucet des écotechnologies (3 salariés) est très actif en Suisse et en Allemagne.
- **Encouragement** : Buecher, Sainte-Croix-en-Plaine. Cette entreprise de plâtrerie réalise 60.000 m² de plafonds à N'Djamena au Tchad.
- **Coup de cœur** : Spindler, Bœrsch. Le célèbre atelier de marqueterie exporte deux tiers de ses œuvres.
- **Export** : Vossloh Cogifer, Reichshoffen. Contrat du siècle pour l'usine qui va fournir les motorisations des aiguillages du réseau ferré suédois.
- **Rayonnement de l'Alsace à l'étranger** : Sébastien Loeb, huit fois champion du monde des rallyes.

EN BREF

SAVERNE

Haemmerlin: une politique de groupe

Le fabricant d'équipement pour chantier Haemmerlin, basé à Saverne, s'est associé, en juillet dernier, à deux autres fabricants Centaure (échelles et escabeaux) et Duarib (échafaudages) au sein d'une même entité juridique : CDH Group. Si chaque société conserve sa propre identité, ce regroupement concentre leurs savoir-faire commercial et industriel. « Cela nous permet notamment d'être sur tous les marchés de la grande distribution et professionnels », note Christophe Vinsonneau, président de CDH Group. Localement, l'annonce a été faite hier, Haemmerlin, avec ses 115 salariés, va être la plate-forme du groupe pour la distribution et la commercialisation de tous ses produits vers l'Europe. Bernard Haemmerlin, PDG de la société et dernier héritier en poste, s'est retiré de la gestion de l'entreprise en 2011. Il fait place à Christophe Vinsonneau et à Christian Pitisi, directeur de Haemmerlin.

ROUFFACH

L'avenir de Forenap en question

Jeudi après-midi, les actionnaires du groupe Forenap étaient à Rouffach pour assister au comité d'entreprise ordinaire d'une de leurs trois entreprises. En discussion avec la direction depuis quelques semaines, ils devraient évoquer l'avenir du site rouffachois fragilisé par une conjoncture délicate sur le marché des produits pharmaceutiques. L'implantation récente de MT3D à Rouffach, autre prestataire de services dans l'industrie pharmaceutique, n'influencerait pas la réflexion menée par les actionnaires. « Nous travaillons dans le même secteur mais pas sur les mêmes segments, explique Laurent Herrmann, délégué du personnel et membre du CE. C'est le contexte mondialisé qui est difficile. »

Communiqué

VOTRE NOTAIRE VOUS INFORME

Chaque mois, la Chambre des Notaires du Bas-Rhin vous propose une rubrique d'informations et de conseils destinée à répondre aux questions les plus fréquentes posées dans les études notariales.

Ce mois-ci :

Location, ce qu'il faut savoir

Quel type de contrat choisir ?
Le contrat de location portant sur un logement à usage d'habitation principale, le bail, est un contrat écrit, signé du locataire et du bailleur, qui précise clairement les droits et obligations de chacun. Il peut s'agir d'un acte sous seing privé s'il est directement établi sur papier libre par le propriétaire et le locataire. Mais pour garantir aux parties une plus grande sécurité juridique, le contrat peut également prendre la forme d'un acte rédigé par un notaire. Il s'agit alors d'un acte authentique appelé bail notarié.

Pourquoi l'acte notarié est-il une garantie ?
Le bail notarié garantit l'équilibre du contrat, dans la mesure où le notaire s'assure que le bail prend en compte les intérêts de chacun, et qu'il est conforme avec le droit en vigueur. En tant qu'acte authentique, il a « force probante », (il ne peut être contesté), il est exécutoire et est opposable à tous. Le prix de l'acte sera divisé entre les deux parties.

Que doit contenir le contrat de bail ?
Le bail doit comporter certaines mentions légales qui sont obligatoires. Il s'agit, entre autre, de l'état civil des parties, du montant du loyer, de la date d'entrée en jouissance du locataire, de la durée du contrat, du montant du dépôt de garantie. Le locataire n'ayant pas que des devoirs mais également des droits, le bail doit comporter en annexes les diagnostics techniques devenus obligatoires pour les locations, tels que le diagnostic de performance énergétique (DPE), le constat de risque d'exposition au plomb et le plan de prévention des risques naturels et technologiques.

Le bailleur peut-il exiger une garantie financière ?
Il est presque systématique aujourd'hui que le bailleur demande au locataire la caution d'un tiers comme garantie supplémentaire. Le locataire doit donc se tourner vers un parent ou un ami pour obtenir ce cautionnement. C'est un engagement important pour le tiers, pouvant avoir de lourdes conséquences : le tiers s'engage à remplir l'obligation de paiement du locataire en cas de défaillance de ce dernier.

Comment m'assurer que le logement que je vais louer est aux normes ?
La loi impose un respect des critères de décence, et le propriétaire

engage donc sa responsabilité si le bien loué n'est pas conforme. Un logement décent ne doit pas comporter de risques manifestes pouvant porter atteinte à la sécurité physique ou à la santé des occupants. Il doit également être doté de confort le rendant conforme à l'usage d'habitation. Le locataire est en droit d'exiger du propriétaire la mise en conformité du logement.

Juriste spécialiste de l'immobilier, le notaire vous aide à réaliser vos projets en toute sécurité. Pour établir un bail notarié, parlez-en à votre notaire.

Chambre des notaires du Bas-Rhin

Prochain numéro : FISCALITÉ, QUOI DE NEUF ?